

海外华人『代购』藏隐忧

杨凯淇

网上接单、代客购买、核对货物、打包邮寄……新年伊始,韩籍华人金女士就为2014年的第一笔“代购”生意忙碌起来。

金女士的“代购”网店主营韩国化妆品,她告诉笔者,虽然开店时间并不长,自己投入的精力也不多,但小店的人气一直不错。金女士介绍说,同样的商品,中国专柜和韩国专柜的差价少则几十元,多则几百上千元,正因如此,很多中国客人选择“代购”来省钱。

“韩国是一个追求美的国家,化妆品翻新很快,还经常有折扣。”她说,虽然守着这么好的购物环境,无奈自己没有生意头脑,再加上要照顾两个子女,所以直到2013年3月份才起步做“代购”。但她坦言,周围有很多朋友都在开店,“代购”在韩国的华人圈子里早已不是什么新鲜事。

从服饰箱包到化妆品,从奶粉玩具到手表电器,海外华人能够“代购”的商品可谓应有尽有,这股强大的浪潮不仅热在韩国,更在世界范围内蔓延且持续升温。

2014年1月2日,中国电子商务研究中心发布的《中国电子商务市场数据监测报告》显示,2013年,中国海外代购交易规模将达744亿元人民币,同比增长超过30%,高于2012年的483亿元,预计2014年海外代购交易规模将超千亿元。

在这场海外代购的狂欢之中,华人业者占据了不小的份额。相比其他跨国消费方式,华人“代购”除了显而易见的价格优势,便于买卖双方沟通的语言因素亦不可小觑。

海外华人通常熟练掌握汉语与住在国语言,这就为中国顾客与海外市场搭建了一座桥梁。中国顾客可以用汉语和海外华人打交道,查阅中文版“洋产品”介绍,付款时可以支付人民币……如此便捷的消费方式,的确让人很难说“不”。

近年新兴的“海淘”一族,对“代购”业造成了不小的冲击,但其繁琐的注册、支付及国际转运的流程,仍令不少人望而生畏。尽管直接在海外网站购买的价格更低,但找华人“代购”依然是很多中国顾客的首选。

不仅如此,华人之间的文化认同感也有利于买卖双方彼此信任,遇到问题时更容易解决,华人“代购”业者更懂得如何主动迎合中国顾客的消费需求等诸多因素都为华人“代购”牵手中顾客铺平了道路。

但华人“代购”背后仍暗藏着许多隐忧,如交易风险巨大,缺乏第三方监管平台等。

不久前,备受关注的“离职空姐代购案”尘埃落定,当事人因走私普通货物罪被判有期徒刑3年。这一消息让不少海外华人“代购”业者惊讶不已,很多人此前并不知道,自己从事的“代购”竟然和“走私”有了关联。有专家对此解释说,海外“代购”行为其实并不违法,违法的是偷逃关税等税款。

但事实上,目前华人“代购”业普遍使用的以客带货和国际直邮等方式,均鲜少主动报关缴税,因此,即便有专家给出了这颗看上去很美的“定心丸”,海外华人“代购”业却依旧游离在灰色地带。然而,随着中国国内政策环境的日益完善与监管力度的不断增强,如何远离法律的“红线”成为海外华人“代购”业者不得不慎重思考的严肃问题。



新侨：“三角互动”特点明显

杨晓

“以前的老侨是‘两点一线’,凭借感情往返于住在国和侨乡之间;现在的新侨则是‘三角互动’,他们在住在国、工作地和家乡三者之间互动。”上海市侨办决策咨询专家委员会委员吴瑞君最近指出,建立一个跨区域侨务工作合作模式十分必要。

吴瑞君现任华东师范大学人口研究所所长,从1997年起便从事侨务政策的研究。据她了解,近年来,越来越多的新侨华人选择回到中国,在这些人中,家乡地是“小地方”的新侨通常并不会回到家乡发展。

她在基层调研时发现,回国后的新侨人士首先会考虑北京、上海这样的大城市。与此同时,这些新侨亦有很多是来自独生子女家庭,他们会考虑到家庭因素,或者就近发展,这就使得他们与家乡的互动性也很强。

于2013年11月4日在北京发布的《中国海归发展报告(2013)》国际人才蓝皮书也涉及上述现象。

蓝皮书指出,“海归”回国就业地区覆盖了15个省市,主要集中在北京、上海、广东、江苏、浙江、山东等发达省市。其中,有41.6%的“海归”在北京就业,14.2%的“海归”在上海就业。

蓝皮书亦指出,家庭团聚也是海归回国的主要原因之一。20世纪80年代和90年代出生的年轻“海归”大多数为独生子女,没有兄弟姐妹,留学生和家庭之间相互依赖程度比较高。

对此,吴瑞君认为,研究新侨如何进行“三角互动”,并建立一个相应的工作机制,有助于开拓侨务工作的大区域合作模式。

商城经济成为欧洲华人经济主体

为主、部分延伸到零售终端的华人商城经济,在欧洲主要国家已经成为当地华人经济的主体。

该蓝皮书显示,20世纪90年代中后期以来,在中国经济高速发展的裹挟下,欧洲华人经济急速转型,进出口商贸批发迅速兴起,建立起一座座仓储、批发、零售兼营的综合性大规模商场。在这些商城、商业街区中,大部分经营者为中国新移民,大部分商品为中国制造。

作为欧洲土地上前所未有的、以外来移民商户为主经营的大型商贸模式,华人商城既是欧洲华人经济的支柱,中欧贸易的重要集散中心,也是中国商品全球营销网的重要组成部分,是“中国制造”突破欧盟贸易壁垒的重要通道。

据新华社电 近年来,在世界各地经商的新华侨剧增,而人数最多、经商规模最大、最为活跃的,首推欧洲。1月16日在北京发布的《华侨华人研究报告(2013)》蓝皮书指出,进入21世纪后,以进出口批发商贸

“红色服务站”为侨解难题

身在厄瓜

多尔的浙江丽水青田

人杨俊荣,最近想在老家方山

乡建新房,可是长年定居海外的杨俊荣

对国内现行建房制度一无所知。经人介绍,一头雾水的杨俊荣来到由青田党员在厄瓜多尔建立的“海外便民服务站”咨询,随后所有难题迎刃而解。

“我们很快就联系上了浙江丽水市青田县方山乡党群服务中心,为他办妥了建房审批手续,两头一搭上线,建新房的问题就解决了。”“海外便民服务站”站长杨小爱说,许多离家已久的海外华侨都是通过这类流程,重新与家乡建立上了联系。

据了解,“海外便民服务站”建立4个多月来,已经有220多名华侨前来寻求帮助,上百件事项获全程代办。杨小爱说:“我们这个服务站,就像联结亲情的纽带。”

这个由中共党员组成的“红色驿站”并非个例。自2012年8月以来,青田相继在巴西、西班牙、厄瓜多尔成立了三个便民服务站,组织247名流动党员担任“红色义工”,为当地华侨提供各种服务。作为牵头乡镇,浙江省丽水市青田方山乡还落实了“一名领导干部联系一个便民服务站”的特殊制度,以便第一时间为海外华侨提供政策支持、解决实际困难。

“单是在方山乡这个重点侨乡,就有1.6万多名华侨旅居世界各地,如果能通过加强彼此联系激发华侨建设家乡的积极性,将汇聚出非常强大的正能量。”浙江丽水市青田方山乡乡长徐微认为,建立“红色服务站”为海外华侨提供更多更好的服务,既发挥了党员的先锋模范作用,又点燃了海外华侨反哺家乡的热情,是典型的“双赢政策”。

据

了解,“海外便民服务站”的建立使广大华侨备受感动,他们纷纷表示要回报乡里、参与家乡建设。当得知方山乡正在创建“洁美乡村”时,巴西华侨慷慨解囊捐赠垃圾运输车;西班牙华侨周亮洪在服务站的牵线搭桥下,回到家乡发展生态休闲旅游,计划建设具有异国风情的度假温泉农庄,为家乡经济发展做出贡献。



1月16日晚,中国华文教育基金会2014冰雪文化行——金辉冬令营在黑龙江省伊春市正式开营。该活动由北京华文学院承办,共有来自17个国家和地区的197名华裔青少年营员参加。为期一周的冬令营期间,华裔青少年不仅将游览汤旺河国家森林公园等景区,还将体验滑雪、冰上龙舟等冬季娱乐项目。图为开营式上营员们共同放飞许愿灯。张冬冬摄



知 为 贵



1月15日,随着写意话剧《中国梦》演出计划的签约仪式在北京顺利地举行,一部有着浓郁侨味儿的剧目不久将展示在首都观众眼前。

浓郁的侨味儿

“这部话剧的演出由北京市朝阳区侨联、朝阳海外学人中心和叶青大厦党委共同发起,叶青大厦侨联和上海戏剧学院主办。这部话剧之所以得到多家单位的热捧,有它自己的特点所在:浓郁的侨味儿,写意式的表达,中国梦的现实意义。”北京朝阳区侨联党组书记、主席曾旭在接受记者采访时说:“它能够通过‘美国梦’与‘中国梦’的对比,引起众多归侨侨眷和海外侨胞的共鸣,让他们深切地感受到自己心中的‘中国梦’。”

《中国梦》包含了两个人的梦:中国演员明明移民美国以后放弃了艺术经营餐馆,天天思念祖国,这才意识到她心底里的梦其实是中国梦;她的男友美国律师约翰本是研究庄子的博士,因难找工作而放弃专业法律,但一直还是做着他的中国梦。约翰劝明明放弃餐馆,要支持她继续从事中国艺术追梦;明明却劝约翰别当律师了,要支持他去向全世界更好地介绍、宣传中国梦。

这个戏仅有两个演员,是一组“戏中戏”:约翰组织了一批观众来到一个小剧场,配合明明演绎出一系列的梦境,希望以此证明她的艺术才能完全可以向全世界;这个演绎的过程展示出各式各样的现实与理想的冲突,但是,中国梦把他俩

连在了一起。

写意式的表达

该剧由上海戏剧学院教授孙惠柱和旅居美国的华东师范大学博导、纽约华美协进社孔子学院中方院长费春放编剧,年逾八旬的黄佐临携陈体江、胡雪桦导演,曾于1987年7月1日由上海人民艺术剧院演出。

这是孙惠柱、费春放旅美后写的第一个英文剧本,译成中文后,由黄佐临执导为“八场写意戏剧”在上海首演。纽约的英文首演是1987年10月1日,在一个外百老汇的小剧场。

这个原来为英语观众所写的戏在国内的反响大大超过了美国,观众、专家和媒体几乎一致地给予很高的评价。黄老呼吁了20多年的“写意戏剧观”也是具有中国特色的现代戏剧观,至此终于出现了一个符其名贵的作品。因此,这个讲一位旅美女演员经历的两个人的小戏竟然成了1987年上海剧坛最大的话题。

认识欣赏“中国梦”

北京叶氏企业集团有限公司总裁、叶青大厦党委书记秦剑锋说:“现在计划2014年4月在北京

『侨』味话剧呼之欲出

本报记者 聂传清